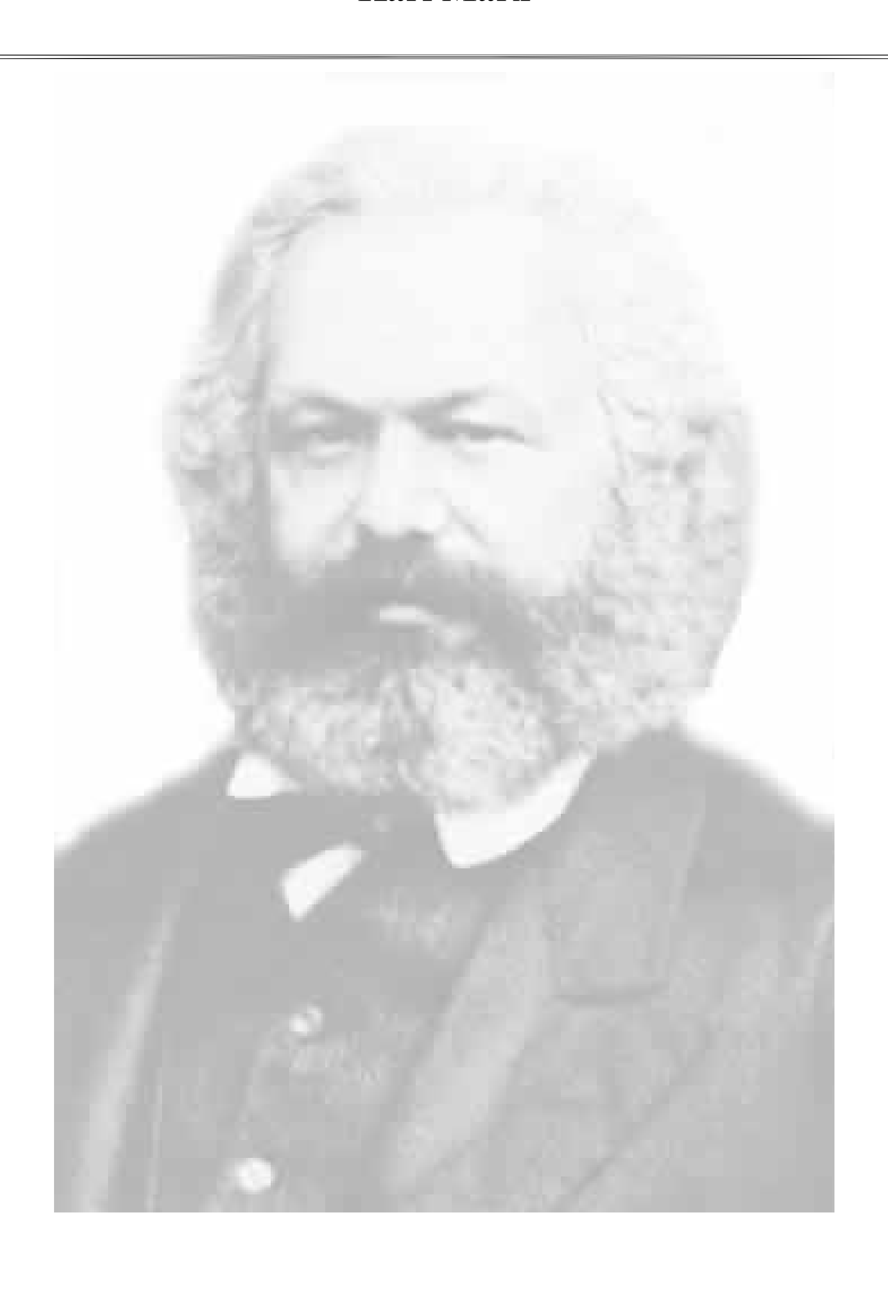
Trabajo Asalariado
y
Capital

Karl Marx



ÍNDICE

TRABAJO ASALARIADO Y CAPITAL[1]

Introducción de F. Engels a la edición de 1891

El trabajo que reproducimos a continuación se publicó, bajo la forma de una serie de artículos editoriales, en la "Neue Rheinische Zeitung" [2], a partir del 4 de abril de 1849. Le sirvieron de base las conferencias dadas por Marx, en 1847, en la Asociación Obrera Alemana de Bruselas [3]. La publicación de estos artículos quedó incompleta; el «se continuará» con que termina el artículo publicado en el número 269, no se pudo cumplir, por haberse precipitado por aquellos días los acontecimientos: la invasión de Hungría [4] por los rusos, las insurrecciones de Dresde, Iserlohn, Elberfeld, el Palatinado y Baden [5], y, como consecuencia de esto, fue suspendido el propio periódico (19 de mayo de 1849). Entre los papeles dejados por Marx no apareció el manuscrito de la continuación [6].

De "Trabajo asalariado y capital" han visto la luz varias ediciones en tirada aparte bajo la forma de folleto; la última, en 1884 (Hottingen-Zurich Tipografía Cooperativa suiza). Todas estas reimpresiones se ajustaban exactamente al texto del original. Pero la presente edición va a difundirse como folleto de propaganda, en una tirada no inferior a 10.000 ejemplares, y esto me ha hecho pensar si el propio Marx habría aprobado, en estas condiciones, la simple reimpresión del texto, sin introducir en él ninguna modificación.

En la década del cuarenta, Marx no había terminado aún su crítica de la Economía Política. Fue hacia fines de la década del cincuenta cuando dio término a esta obra. Por eso, los trabajos publicados por él antes de la aparición del primer fascículo de la "Contribución a la crítica de la Economía Política" (1859), difieren en algunos puntos de los que vieron la luz después de esa fecha; contienen expresiones y frases enteras que, desde el punto de vista de las obras posteriores, parecen poco afortunadas y hasta inexactas. Ahora bien, es indudable que en las ediciones corrientes, destinadas al público en general, caben también estos puntos de vista anteriores, que forman parte de la trayectoria espiritual del autor, y que tanto éste como el público tienen el derecho indiscutible a que estas obras antiguas se reediten sin ninguna alteración. Y a mí no se me hubiera ocurrido, ni en sueños, modificar ni una tilde.

Pero la cosa cambia cuando se trata de una reedición destinada casi exclusivamente a la propaganda entre los obreros. En este caso, es indiscutible que Marx habría puesto la antigua redacción, que data ya de 1849, a tono con su nuevo punto de vista. Y estoy absolutamente seguro de obrar tal como él lo habría hecho introduciendo en *esta edición* las escasas modificaciones y adiciones que son necesarias para conseguir ese resultado en todos los puntos esenciales. De antemano advierto, pues, al lector que este folleto no es el que Marx redactó en 1849, sino, sobre poco más o menos, el que habría escrito en 1891. Además, el texto original circula por ahí en tan numerosos ejemplares, que por ahora basta con esto, hasta que yo pueda reproducirlo sin alteración en una edición de las obras completas.

Mis modificaciones giran todas en torno a un punto. Según el texto original, el

obrero vende al capitalista, a cambio del salario, su *trabajo*; según el texto actual, vende su *fuerza de trabajo*. Y acerca de esta modificación, tengo que dar las necesarias explicaciones. Tengo que darlas a los obreros, para que vean que no se trata de ninguna sutileza de palabras, ni mucho menos, sino de uno de los puntos más importantes de toda la Economía Política. Y a los burgueses, para que se convenzan de cuán por encima están los incultos obreros, a quienes se pueden explicar con facilidad las cuestiones económicas más difíciles, de nuestros petulantes hombres «cultos», que jamás, mientras vivan, llegarán a comprender estos intrincados problemas.

La Economía Política clásica [7] tomó de la práctica industrial la idea, en boga entre los fabricantes, de que éstos compran y pagan el *trabajo* de sus obreros. Esta idea servía perfectamente a los fabricantes para administrar sus negocios, para la contabilidad y el cálculo de los precios. Pero, trasplantada simplistamente a la Economía Política, causó aquí extravíos y embrollos verdaderamente notables.

La Economía Política se encuentra con el hecho de que los precios de todas las mercancías, incluyendo el de aquélla a que da el nombre de «trabajo», varían constantemente; con que suben y bajan por efecto de circunstancias muy diversas, que muchas veces no guardan relación alguna con la fabricación de la mercancía misma, de tal modo que los precios parecen estar determinados generalmente por el puro azar. Por eso, en cuanto la Economía Política se erigió en ciencia [8], uno de los primeros problemas que se le plantearon fue el de investigar la ley que presidía este azar que parecía gobernar los precios de las mercancías, y que en realidad lo gobierna a él. Dentro de las constantes fluctuaciones en los precios de las mercancías, que tan pronto suben como bajan, la Economía se puso a buscar el punto central fijo en torno al cual se movían estas fluctuaciones. En una palabra, arrancó de los *precios* de las mercancías para investigar como ley reguladora de éstos el *valor* de las mercancías, valor que explicaría todas las fluctuaciones de los precios y al cual, en último término, podrían reducirse todas ellas.

Así, la Economía Política clásica encontró que el valor de una mercancía lo determinaba el trabajo necesario para su producción encerrado en ella. Y se contentó con esta explicación. También nosotros podemos detenernos, provisionalmente, aquí. Recordaré tan sólo, para evitar equívocos, que hoy esta explicación es del todo insuficiente. Marx investigó de un modo minucioso por vez primera la propiedad que tiene el trabajo de crear valor, y descubrió que no todo trabajo aparentemente y aun realmente necesario para la producción de una mercancía añade a ésta en todo caso un volumen de valor equivalente a la cantidad de trabajo consumido. Por tanto, cuando hoy decimos simplemente, con economistas como Ricardo, que el valor de una mercancía se determina por el trabajo necesario para su producción, damos por sobreentendidas siempre las reservas hechas por Marx. Aquí, basta con dejar sentado esto; lo demás lo expone Marx en su "Contribución a la crítica de la Economía Política" (1859), y en el primer tomo de "El Capital".

Pero, tan pronto como los economistas aplicaban este criterio de determinación del valor por el trabajo a la mercancía «trabajo», caían de contradicción en contradicción. ¿Cómo se determina el valor del «trabajo»? Por el trabajo necesario encerrado en él. Pero, ¿cuánto trabajo se encierra en el trabajo de un obrero durante un día, una semana, un mes, un año? El trabajo de un día, una semana, un mes, un año. Si el trabajo es la medida de todos los valores, el «valor del trabajo» sólo podrá expresarse en trabajo. Sin embargo, con saber

que el valor de una hora de trabajo es igual a una hora de trabajo, es como si no supiésemos nada acerca de él. Con esto, no hemos avanzado ni un pelo hacia nuestra meta; no hacemos más que dar vueltas en un círculo vicioso.

La Economía Política clásica intentó, entonces, buscar otra salida. Dijo: el valor de una mercancía equivale a su coste de producción. Pero, ¿cuál es el coste de producción del trabajo? Para poder contestar a esto, los economistas vense obligados a forzar un poquito la lógica. En vez del coste de producción del propio trabajo, que, desgraciadamente, no se puede averiguar, investigan el coste de producción del *obrero*. Este sí que puede averiguarse. Varía según los tiempos y las circunstancias, pero. dentro de un determinado estado de la sociedad, de una determinada localidad y de una rama de producción dada, constituye una magnitud también dada, a lo menos dentro de ciertos límites, bastante reducidos. Hoy, vivimos bajo el dominio de la producción capitalista, en la que una clase numerosa y cada vez más extensa de la población sólo puede existir trabajando, a cambio de un salario, para los propietarios de los medios de producción: herramientas, máquinas, materias primas y medios de vida. Sobre la base de este modo de producción, el coste de producción del obrero consiste en la suma de medios de vida —o en su correspondiente precio en dinero— necesarios por término medio para que aquél pueda trabajar y mantenerse en condiciones de seguir trabajando, y para sustituirle por un nuevo obrero cuando muera o quede inservible por vejez o enfermedad, es decir, para asegurar la reproducción de la clase obrera en la medida necesaria. Supongamos que el precio en dinero de estos medios de vida es, por término medio, de tres marcos diarios.

En este caso, nuestro obrero recibirá del capitalista para quien trabaja un salario de tres marcos al día. A cambio de este salario, el capitalista le hace trabajar, digamos, doce horas diarias. El capitalista echa sus cuentas, sobre poco más o menos, del modo siguiente:

Supongamos que nuestro obrero —un mecánico ajustador— tiene que hacer una pieza de una máquina, que acaba en un día. La materia prima, hierro y latón, en el estado de elaboración requerido, cuesta, supongamos, 20 marcos. Al consumo de carbón de la máquina de vapor y el desgaste de ésta, del torno y de las demás herramientas con que trabaja nuestro obrero representan, digamos —calculando la parte correspondiente a un día y a un obrero—, un valor de un marco. El jornal de un día es, según nuestro cálculo, de tres marcos. El total arrojado para nuestra pieza es de 24 marcos. Pero el capitalista calcula que su cliente le abonará, por término medio, un precio de 27 marcos; es decir, tres marcos más del coste por él desembolsado.

¿De dónde salen estos tres marcos, que el capitalista se embolsa? La Economía Política clásica sostiene que las mercancías se venden, unas con otras, por su valor; es decir, por el precio que corresponde a la cantidad de trabajo necesario encerrado en ellas. Según esto, el precio medio de nuestra pieza —o sea 27 marcos— debería ser igual a su valor, al trabajo encerrado en ella. Pero de estos 27 marcos, 21 eran valores que ya existían antes de que nuestro ajustador comenzara a trabajar. 20 marcos se contenían en la materia prima, un marco en el carbón quemado durante el trabajo o en las máquinas y herramientas empleadas en éste, y cuya capacidad de rendimiento disminuye por valor de esa suma. Quedan seis marcos, que se añaden al valor de las materias primas. Según la premisa de que arrancan nuestros economistas, estos seis marcos sólo pueden provenir del trabajo añadido a la materia prima por nuestro obrero. Según esto, sus doce horas de trabajo han creado un valor

nuevo de seis marcos. Es decir que el valor de sus doce horas de trabajo equivale a esta cantidad. Así habremos descubierto, por fin, cuál es el «valor del trabajo».

— ¡Alto ahí! —grita nuestro ajustador—. ¿Seis marcos, decís? ¡Pero a mí sólo me han entregado tres! Mi capitalista jura y perjura que el valor de mis doce horas de trabajo son sólo tres marcos, y si le reclamo seis, se reirá de mí. ¿Cómo se entiende esto?

Si antes, con nuestro valor del trabajo nos movíamos en un circulo vicioso, ahora caemos de lleno en una insoluble contradicción. Buscábamos el valor del trabajo, y hemos encontrado más de lo que queríamos. Para el obrero, el valor de un trabajo de doce horas son tres marcos; para el capitalista, seis, de los cuales paga tres al obrero como salario y se embolsa los tres restantes. Resulta, pues, que el trabajo no tiene solamente un valor, sino dos, y además bastante distintos.

Más absurda aparece todavía la contradicción si reducimos a tiempo de trabajo los valores expresados en dinero. En las doce horas de trabajo se crea un valor nuevo de seis marcos. Por tanto, en seis horas serán tres marcos, o sea lo que el obrero recibe por un trabajo de doce horas. Por doce horas de trabajo se le entrega al obrero, como valor equivalente, el producto de un trabajo de seis horas. Por tanto, o el trabajo tiene dos valores, uno de los cuales es el doble de grande que el otro, ¡o doce son iguales a seis! En ambos casos estamos dentro del más puro absurdo.

Por más vueltas que le demos, mientras hablemos de compra y venta del trabajo y de valor del trabajo, no saldremos de esta contradicción. Y esto es lo que les ocurría a los economistas. El último brote de la Economía Política clásica, la escuela de Ricardo, fracasó en gran parte por la imposibilidad de resolver esta contradicción. La Economía Política clásica se había metido en un callejón sin salida. El hombre que encontró la salida de este atolladero fue Carlos Marx.

Lo que los economistas consideraban como coste de producción «del trabajo» era el coste de producción, no del trabajo, sino del propio obrero viviente. Y lo que este obrero vendía al capitalista no era su trabajo. «Allí donde comienza realmente su trabajo —dice Marx—, éste ha dejado ya de pertenecerle a él y no puede, por tanto, venderlo». Podrá, a lo sumo, vender su trabajo *futuro*; es decir, comprometerse a ejecutar un determinado trabajo en un tiempo dado. Pero con ello no vende el trabajo (pues éste todavía está por hacer), sino que pone a disposición del capitalista, a cambio de una determinada remuneración, su fuerza de trabajo, sea por un cierto tiempo (si trabaja a jornal) o para efectuar una tarea determinada (si trabaja a destajo): alquila o vende su *fuerza de trabajo*. Pero esta fuerza de trabajo está unida orgánicamente a su persona y es inseparable de ella. Por eso su coste de producción coincide con el coste de producción de su propia persona; lo que los economistas llamaban coste de producción del trabajo es el coste de producción del obrero, y, por tanto, de la fuerza de trabajo. Y ahora, ya podemos pasar del coste de producción de la fuerza de trabajo al *valor* de ésta y determinar la cantidad de trabajo socialmente necesario que se requiere para crear una fuerza de trabajo de determinada calidad, como lo ha hecho Marx en el capítulo sobre la compra y la venta de la fuerza de trabajo ("El Capital", tomo I, capítulo 4, apartado 3).

Ahora bien, ¿qué ocurre, después que el obrero vende al capitalista su fuerza de

trabajo; es decir, después que la pone a su disposición, a cambio del salario convenido, por jornal o a destajo? El capitalista lleva al obrero a su taller o a su fábrica, donde se encuentran ya preparados todos los elementos necesarios para el trabajo: materias primas y materiales auxiliares (carbón, colorantes, etc.), herramientas y maquinaria. Aquí, el obrero comienza a trabajar. Supongamos que su salario, es, como antes, de tres marcos al día, siendo indiferente que los obtenga como jornal o a destajo. Volvamos a suponer que, en doce horas, el obrero, con su trabajo, añade a las materias primas consumidas un nuevo valor de seis marcos, valor que el capitalista realiza al vender la mercancía terminada. De estos seis marcos, paga al obrero los tres que le corresponden y se guarda los tres restantes. Ahora bien, si el obrero, en doce horas, crea un valor de seis marcos, en seis horas creará un valor de tres. Es decir, que con seis horas que trabaje resarcirá al capitalista el equivalente de los tres marcos que éste le entrega como salario. Al cabo de seis horas de trabajo, ambos están en paz y ninguno adeuda un céntimo al otro.

— ¡Alto ahí! —grita ahora el capitalista—. Yo he alquilado al obrero por un día entero, por doce horas. Seis horas no son más que media jornada. De modo que ¡a seguir trabajando, hasta cubrir las otras seis horas, y sólo entonces estaremos en paz! Y, en efecto, el obrero no tiene más remedio que someterse al contrato que «voluntariamente» ha pactado, y en el que se obliga a trabajar doce horas enteras por un producto de trabajo que sólo cuesta seis horas.

Exactamente lo mismo acontece con el salario a destajo. Supongamos que nuestro obrero fabrica en doce horas doce piezas de mercancías, y que cada una de ellas cuesta, en materias primas y desgaste de maquinaria, dos marcos y se vende a dos y medio. En igualdad de circunstancias con nuestro ejemplo anterior, el capitalista pagará al obrero 25 pfennigs por pieza. Las doce piezas arrojan un total de tres marcos, para ganar los cuales el obrero tiene que trabajar doce horas. El capitalista obtiene por las doce piezas treinta marcos; descontando veinticuatro marcos para materias primas y desgaste, quedan seis marcos, de los que entrega tres al obrero, como salario, y se embolsa los tres restantes. Exactamente lo mismo que arriba. También aquí trabaja el obrero seis horas para sí, es decir, para reponer su salario (media hora de cada una de las doce) y seis horas para el capitalista.

La dificultad contra la que se estrellaban los mejores economistas, cuando partían del valor del «trabajo», desaparece tan pronto como, en vez de esto, partimos del valor de la «*fuerza de trabajo*». La fuerza de trabajo es, en nuestra actual sociedad capitalista, una mercancía; una mercancía como otra cualquiera, y sin embargo, muy peculiar. Esta mercancía tiene, en efecto, la especial virtud de ser una fuerza creadora de valor, una fuente de valor, y, si se la sabe emplear, de mayor valor que el que en sí misma posee. Con el estado actual de la producción, la fuerza humana de trabajo no sólo produce en un día más valor del que ella misma encierra y cuesta, sino que, con cada nuevo descubrimiento científico, con cada nuevo invento técnico, crece este remanente de su producción diaria sobre su coste diario, reduciéndose, por tanto, aquella parte de la jornada de trabajo en que el obrero produce el equivalente de su jornal, y alargándose, por otro lado, la parte de la jornada de trabajo en que tiene que *regalar* su trabajo al capitalista, sin que éste le pague nada.

Tal es el régimen económico sobre el que descansa toda la sociedad actual: la clase obrera es la que produce todos los valores, pues el valor no es más que un término para

expresar el trabajo, el término con que en nuestra actual sociedad capitalista se designa la cantidad de trabajo socialmente necesario, encerrado en una determinada mercancía. Pero estos valores producidos por los obreros no les pertenecen a ellos. Pertenecen a los propietarios de las materias primas, de las máquinas y herramientas y de los recursos anticipados que permiten a estos propietarios comprar la fuerza de trabajo de la clase obrera. Por tanto, de toda la cantidad de productos creados por ella, la clase obrera sólo recibe una parte. Y, como acabamos de ver, la otra parte, la que retiene para sí la clase capitalista, viéndose a lo sumo obligada a compartirla con la clase de los propietarios de tierras, se acrecienta con cada nuevo invento y cada nuevo descubrimiento, mientras que la parte correspondiente a la clase obrera (calculándola por persona), sólo aumenta muy lentamente y en proporciones insignificantes, cuando no se estanca o incluso disminuye, como acontece en algunas circunstancias.

Pero estos descubrimientos e invenciones, que se desplazan rápidamente unos a otros, este rendimiento del trabajo humano que va creciendo día tras día en proporciones antes insospechadas, acaban por crear un conflicto, en el que forzosamente tiene que perecer la actual economía capitalista-. De un lado, riquezas inmensas y una plétora de productos que rebasan la capacidad de consumo del comprador. Del otro, la gran masa de la sociedad proletarizada, convertida en obreros asalariados, e incapacitada con ello para adquirir aquella plétora de productos. La división de la sociedad en una reducida clase fabulosamente rica y una enorme clase de asalariados que no poseen nada, hace que esta sociedad se asfixie en su propia abundancia, mientras la gran mayoría de sus individuos apenas están garantizados, o no lo están en absoluto, contra la más extrema penuria. Con cada día que pasa, este estado de cosas va haciéndose más absurdo y más innecesario. *Debe* ser eliminado, y *puede* ser eliminado. Es posible un nuevo orden social en el que desaparecerán las actuales diferencias de clase y en el que —tal vez después de un breve período de transición, acompañado de ciertas privaciones, pero en todo caso muy provechoso moralmente—, mediante el aprovechamiento y el desarrollo armónico y proporcional de las inmensas fuerzas productivas ya existentes de todos los individuos de la sociedad, con el deber general de trabajar, se dispondrá por igual para todos, en proporciones cada vez mayores, de los medios necesarios para vivir, para disfrutar de la vida y para educar y ejercer todas las facultades físicas y espirituales. Que los obreros van estando cada vez más resueltos a conquistar, luchando, este nuevo orden social, lo patentizarán, en ambos lados del Océano, el día de mañana, 1 de mayo, y el domingo, 3 de mayo [9].

TRABAJO ASALARIADO Y CAPITAL

De diversas partes se nos ha reprochado el que no hayamos expuesto las *relaciones económicas* que forman la base material de la lucha de clases y de las luchas nacionales de nuestros días. Sólo hemos examinado intencionadamente estas relaciones allí donde se imponían directamente en las colisiones políticas.

Tratábase, principalmente, de seguir la lucha de clases en la historia cotidiana, y demostrar empíricamente, con los materiales históricos existentes y con los que iban apareciendo todos los días, que con el sojuzgamiento de la clase obrera, protagonista de febrero y marzo, fueron vencidos, al propio tiempo, sus adversarios: en Francia, los

republicanos burgueses, y en todo el continente europeo, las clases burguesas y campesinas en lucha contra el absolutismo feudal; que el triunfo de la «república honesta» en Francia fue, al mismo tiempo, la derrota de las naciones que habían respondido a la revolución de febrero con heroicas guerras de independencia; y, finalmente, que con la derrota de los obreros revolucionarios, Europa ha vuelto a caer bajo su antigua doble esclavitud: la esclavitud *anglo-rusa*. La batalla de junio en París, la caída de Viena, la tragicomedia del noviembre berlinés de 1848, los esfuerzos desesperados de Polonia, Italia y Hungría, el sometimiento de Irlanda por el hambre: tales fueron los acontecimientos principales en que se resumió la lucha europea de clases entre la burguesía y la clase obrera, y a través de los cuales hemos demostrado que todo levantamiento revolucionario, por muy alejada que parezca estar su meta de la lucha de clases, tiene necesariamente que fracasar mientras no triunfe la clase obrera revolucionaria, que toda reforma social no será más que una utopía mientras la revolución proletaria y la contrarrevolución feudal no midan sus armas en una *guerra mundial*. En nuestra descripción lo mismo que en la realidad, *Bélgica* y *Suiza* eran estampas de género, caricaturescas y tragicómicas en el gran cuadro histórico: una, el Estado modelo de la monarquía burguesa; la otra, el Estado modelo de la república burguesa, y ambas, Estados que se hacen la ilusión de estar tan libres de la, lucha de clases como de la revolución europea.

Ahora que nuestros lectores han visto ya desarrollarse la lucha de clases, durante el año 1848, en formas políticas gigantescas, ha llegado el momento de analizar más de cerca las relaciones económicas en que descansan por igual la existencia de la burguesía y su dominación de clase, así como la esclavitud de los obreros.

Expondremos en tres grandes apartados:

1) La relación entre *el trabajo asalariado y el capital*, la esclavitud del obrero, la dominación del capitalista.

2) *La inevitable ruina, bajo el sistema actual, de las clases medias burguesas y del llamado estamento campesino*.

3) *El sojuzgamiento y la explotación comercial de las clases burguesas de las distintas naciones europeas por Inglaterra*, el déspota del mercado mundial.

Nos esforzaremos por conseguir que nuestra exposición sea lo más sencilla y popular posible, sin dar por supuestas ni las nociones más elementales de la Economía Política. Queremos que los obreros nos entiendan. Además, en Alemania reinan una ignorancia y una confusión de conceptos verdaderamente asombrosas acerca de las relaciones económicas más simples, que van desde los defensores patentados del orden de cosas existente hasta los *taumaturgos socialistas* y los *genios políticos incomprendidos*, que en la desmembrada Alemania abundan todavía más que los «padres de la Patria».

Pasemos, pues, al primer problema:

¿Qué es el salario? ¿Cómo se determina?

Si preguntamos a los obreros qué salario perciben, uno nos contestará: «Mi burgués me paga un marco por la jornada de trabajo»; el otro: «Yo recibo dos marcos», etc. Según

las distintas ramas del trabajo a que pertenezcan, nos indicarán las distintas cantidades de dinero que los burgueses respectivos les pagan por la ejecución de una tarea determinada, v.gr., por tejer una vara de lienzo o por componer un pliego de imprenta. Pero, pese a la diferencia de datos, todos coinciden en un punto: el salario es la cantidad de dinero que el capitalista paga por un determinado tiempo de trabajo o por la ejecución de una tarea determinada.

Por tanto, diríase que el capitalista les *compra* con dinero el trabajo de los obreros. Estos le *venden* por dinero su trabajo. Pero esto no es más que la apariencia. Lo que en realidad venden los obreros al capitalista por dinero es su *fuerza* de trabajo. El capitalista compra esta fuerza de trabajo por un día, una semana, un mes, etc. Y, una vez comprada, la consume, haciendo que los obreros trabajen durante el tiempo estipulado. Con el mismo dinero con que les compra su fuerza de trabajo, por ejemplo, con los dos marcos, el capitalista podría comprar dos libras de azúcar o una determinada cantidad de otra mercancía cualquiera. Los dos marcos con los que compra dos libras de azúcar son el *precio* de las dos libras de azúcar. Los dos marcos con los que compra doce horas de uso de la fuerza de trabajo son el precio de un trabajo de doce horas. La fuerza de trabajo es, pues, una mercancía, ni más ni menos que el azúcar. Aquélla se mide con el reloj, ésta, con la balanza.

Los obreros cambian su mercancía, la fuerza de trabajo, por la mercancía del capitalista, por el dinero y este cambio se realiza guardándose una determinada proporción: tanto dinero por tantas horas de uso de la fuerza de trabajo. Por tejer durante doce horas, dos marcos. Y estos dos marcos, ¿no representan todas las demás mercancías que pueden adquirirse por la misma cantidad de dinero? En realidad, el obrero ha cambiado su mercancía, la fuerza de trabajo, por otras mercancías de todo género, y siempre en una determinada proporción. Al entregar dos marcos, el capitalista le entrega, a cambio de su jornada de trabajo, la cantidad correspondiente de carne, de ropa, de leña, de luz, etc. Por tanto, los dos marcos expresan la proporción en que la fuerza de trabajo se cambia por otras mercancías, o sea el *valor de cambio* de la fuerza de trabajo. Ahora bien, el valor de cambio de una mercancía, expresado en *dinero*, es precisamente su *precio*. Por consiguiente, el *salario* no es más que un nombre especial con que se designa el precio de la fuerza de trabajo, o lo que suele llamarse *precio del trabajo*, el nombre especial de esa peculiar mercancía que sólo toma cuerpo en la carne y la sangre del hombre.

Tomemos un obrero cualquiera, un tejedor, por ejemplo. El capitalista le suministra el telar y el hilo. El tejedor se pone a trabajar y el hilo se convierte en lienzo. El capitalista se adueña del lienzo y lo vende en veinte marcos, por ejemplo. ¿Acaso el salario del tejedor representa una *parte* del lienzo, de los veinte marcos, del producto de su trabajo? Nada de eso. El tejedor recibe su salario mucho antes de venderse el lienzo, tal vez mucho antes de que haya acabado el tejido. Por tanto, el capitalista no paga este salario con el dinero que ha de obtener del lienzo, sino de un fondo de dinero que tiene en reserva. Las mercancías entregadas al tejedor a cambio de la suya, de la fuerza de trabajo, no son productos de su trabajo, del mismo modo que no lo son el telar y el hilo que el burgués le ha suministrado. Podría ocurrir que el burgués no encontrase ningún comprador para su lienzo. Podría ocurrir también que no se reembolsase con el producto de su venta ni el salario pagado. Y puede ocurrir también que lo venda muy ventajosamente, en comparación con el salario del tejedor. Al tejedor todo esto le tiene sin cuidado. El capitalista, con una parte de la fortuna

de que dispone, de su capital, compra la fuerza de trabajo del tejedor, exactamente lo mismo que con otra parte de la fortuna ha comprado las materias primas —el hilo— y el instrumento de trabajo —el telar—. Una vez hechas estas compras, entre las que figura la de la fuerza de trabajo necesaria para elaborar el lienzo, el capitalista produce ya *con materias primas e instrumentos de trabajo de su exclusiva pertenencia*. Entre los instrumentos de trabajo va incluido también, naturalmente, nuestro buen tejedor, que participa en el producto o en el precio del producto en la misma medida que el telar; es decir, absolutamente en nada.

Por tanto, el salario no es la parte del obrero en la mercancía por él producida. El salario es la parte de la mercancía ya existente, con la que el capitalista compra una determinada cantidad de fuerza de trabajo productiva.

La fuerza de trabajo es, pues, una mercancía que su propietario, el obrero asalariado, vende al capital. ¿Para qué la vende? Para vivir.

Ahora bien, la fuerza de trabajo en acción, el trabajo mismo, es la propia actividad vital del obrero, la manifestación misma de su vida. Y esta *actividad vital* la vende a otro para asegurarse los *medios de vida* necesarios. Es decir, su actividad vital no es para él más que un medio para poder existir. Trabaja para vivir. El obrero ni siquiera considera el trabajo parte de su vida; para él es más bien un sacrificio de su vida. Es una mercancía que ha adjudicado a un tercero. Por eso el producto de su actividad no es tampoco el fin de esta actividad. Lo que el obrero produce para sí no es la seda que teje ni el oro que extrae de la mina, ni el palacio que edifica. Lo que produce para sí mismo es el *salario*; y la seda, el oro y el palacio se reducen para él a una determinada cantidad de medios de vida, si acaso a una chaqueta de algodón, unas monedas de cobre y un cuarto en un sótano. Y para el obrero que teje, hila, taladra, tornea, construye, cava, machaca piedras, carga, etc., por espacio de doce horas al día, ¿son estas doce horas de tejer, hilar, taladrar, tornear, construir, cavar y machacar piedras la manifestación de su vida, su vida misma? Al contrario. Para él, la vida comienza allí donde terminan estas actividades, en la mesa de su casa, en el banco de la taberna, en la cama. Las doce horas de trabajo no tienen para él sentido alguno en cuanto a tejer, hilar, taladrar, etc., sino solamente como medio para *ganar* el dinero que le permite sentarse a la mesa o en el banco de la taberna y meterse en la cama. Si el gusano de seda hilase para ganarse el sustento como oruga, sería un auténtico obrero asalariado. La fuerza de trabajo no ha sido siempre una *mercancía*. El trabajo no ha sido siempre trabajo asalariado, es decir, *trabajo libre*. El *esclavo* no vendía su fuerza de trabajo al esclavista, del mismo modo que el buey no vende su trabajo al labrador. El esclavo es vendido de una vez y para siempre, con su fuerza de trabajo, a su dueño. Es una mercancía que puede pasar de manos de un dueño a manos de otro. El es una mercancía, pero su fuerza de trabajo no es una mercancía *suya*. El *siervo de la gleba* sólo vende una parte de su fuerza de trabajo. No es él quien obtiene un salario del propietario del suelo; por el contrario, es éste, el propietario del suelo, quien percibe de él un tributo.

El siervo de la gleba es un atributo del suelo y rinde frutos al dueño de éste. En cambio, el *obrero libre* se vende él mismo y además, se vende en partes. Subasta 8, 10, 12, 15 horas de su vida, día tras día, entregándolas al mejor postor, al propietario de las materias primas, instrumentos de trabajo y medios de vida; es decir, al capitalista. El obrero no pertenece a ningún propietario ni está adscrito al suelo, pero las 8, 10, 12, 15 horas de su vida cotidiana pertenecen a quien se las compra. El obrero, en cuanto quiera, puede dejar al

capitalista a quien se ha alquilado, y el capitalista le despide cuando se le antoja, cuando ya no le saca provecho alguno o no le saca el provecho que había calculado. Pero el obrero, cuya única fuente de ingresos es la venta de su fuerza de trabajo, no puede desprenderse de *toda la clase de los compradores*, es decir, *de la clase de los capitalistas*, sin renunciar a su existencia. No pertenece a tal o cual capitalista, sino a la *clase capitalista en conjunto*, y es incumbencia suya encontrar un patrono, es decir, encontrar dentro de esta clase capitalista un comprador.

Antes de pasar a examinar más de cerca la relación entre el capital y el trabajo asalariado, expondremos brevemente los factores más generales que intervienen en la determinación del salario.

El *salario* es, como hemos visto, el *precio* de una determinada mercancía, de la fuerza de trabajo. Por tanto, el salario se halla determinado por las mismas leyes que determinan el precio de cualquier otra mercancía.

Ahora bien, nos preguntamos: ¿*Cómo se determina el precio de una mercancía*?

¿Qué es lo que determina el precio de una mercancía?

Es la competencia entre compradores y vendedores, la relación entre la demanda y la oferta, entre la apetencia y la oferta. La competencia que determina el precio de una mercancía tiene *tres aspectos*.

La misma mercancía es ofrecida por diversos vendedores. Quien venda mercancías de igual calidad a precio más barato, puede estar seguro de que eliminará del campo de batalla a los demás vendedores y se asegurará mayor venta. Por tanto, los vendedores se disputan mutuamente la venta, el mercado. Todos quieren vender, vender lo más que puedan, y, si es posible, vender ellos solos, eliminando a los demás. Por eso unos venden más barato que otros. Tenemos, pues, una *competencia entre vendedores*, que *abarata* el precio de las *mercancías* puestas a la venta.

Pero hay también una *competencia entre compradores*, que a su vez, *hace subir* el precio de las mercancías puestas a la venta.

Y, finalmente, hay la *competencia entre compradores y vendedores*; unos quieren comprar lo más barato posible, otros vender lo más caro que puedan. El resultado de esta competencia entre compradores y vendedores dependerá de la relación existente entre los dos aspectos de la competencia mencionada más arriba; es decir, de que predomine la competencia entre las huestes de los compradores o entre las huestes de los vendedores. La industria lanza al campo de batalla a dos ejércitos contendientes, en las filas de cada uno de los cuales se libra además una batalla intestina. El ejército cuyas tropas se pegan menos entre sí es el que triunfa sobre el otro.

Supongamos que en el mercado hay 100 balas de algodón y que existen compradores para 1.000 balas. En este caso, la demanda es, como vemos, diez veces mayor que la oferta. La competencia entre los compradores será, por tanto, muy grande; todos querrán conseguir

una bala, y si es posible las cien. Este ejemplo no es ninguna suposición arbitraria. En la historia del comercio hemos asistido a períodos de mala cosecha algodonera, en que unos cuantos capitalistas coligados pugnaban por comprar, no ya cien balas, sino todas las reservas de algodón de la tierra. En el caso que citamos, cada comprador procurará, por tanto, desalojar al otro, ofreciendo un precio relativamente mayor por cada bala de algodón. Los vendedores, que ven a las fuerzas del ejército enemigo empeñadas en una rabiosa lucha intestina y que tienen segura la venta de todas sus cien balas, se guardarán muy mucho de irse a las manos para hacer bajar los precios del algodón, en un momento en que sus enemigos se desviven por hacerlos subir. Se hace, pues, a escape, la paz entre las huestes de los vendedores. Estos se enfrentan como *un solo* hombre con los compradores, se cruzan olímpicamente de brazos. Y sus exigencias no tendrían límite si no lo tuvieran, y muy concreto, hasta las ofertas de los compradores más insistentes.

Por tanto, cuando la oferta de una mercancía es inferior a su demanda, la competencia entre los vendedores queda anulada o muy debilitada. Y en la medida en que se atenúa esta competencia, crece la competencia entablada entre los compradores. Resultado: alza más o menos considerable de los precios de las mercancías.

Con mayor frecuencia se da, como es sabido, el caso inverso, y con inversos resultados: exceso considerable de la oferta sobre la demanda; competencia desesperada entre los vendedores; falta de compradores; lanzamiento de las mercancías al malbarato.

Pero, ¿qué significa eso del alza y la baja de los precios? ¿Qué quiere decir precios altos y precios bajos? Un grano de arena es alto si se le mira al microscopio, y, comparada con una montaña. una torre resulta baja. Si el precio está determinado por la relación entre la oferta y la demanda, ¿qué es lo que determina esta relación entre la oferta y la demanda?

Preguntemos al primer burgués que nos salga al paso. No separará a meditar ni un instante, sino que, cual nuevo Alejandro Magno, cortará este nudo metafísico [10] con la tabla de multiplicar. Nos dirá: si el fabricar la mercancía que vendo me ha costado cien marcos y la vendo por 110 —pasado un año, se entiende—, esta ganancia es una ganancia moderada, honesta y decente. Si obtengo, a cambio de esta mercancía, 120, 130 marcos, será ya una ganancia alta; y si consigo hasta 200 marcos, la ganancia será extraordinaria, enorme. ¿Qué es lo que le sirve a nuestro burgués de criterio para medir la ganancia? El *coste de producción* de su mercancía. Si a cambio de esta mercancía obtiene una cantidad de otras mercancías cuya producción ha costado menos, pierde. Si a cambio de su mercancía obtiene una cantidad de otras mercancías cuya producción ha costado más, gana. Y calcula la baja o el alza de su ganancia por los grados que el valor de cambio de su mercancía acusa por debajo o por encima de cero, por debajo o por encima del *coste de producción*.

Hemos visto que la relación variable entre la oferta y la demanda lleva aparejada tan pronto el alza como la baja de los precios determina tan pronto precios altos como precios bajos. Si el precio de una mercancía sube considerablemente, porque la oferta baje o porque crezca desproporcionadamente la demanda, con ello necesariamente bajará en proporción el precio de cualquier otra mercancía, pues el precio de una mercancía no hace más que expresar en dinero la proporción en que otras mercancías se entregan a cambio de ella. Si, por ejemplo, el precio de una vara de seda sube de cinco marcos a seis, bajará el precio de la plata en relación con la seda, y asimismo disminuirá, en proporción con ella, el precio de

todas las demás mercancías que sigan costando igual que antes. Para obtener la misma cantidad de seda ahora habrá que dar a cambio una cantidad mayor de aquellas otras mercancías. ¿Qué ocurrirá al subir el precio de una mercancía? Una masa de capitales afluirá a la rama industrial floreciente, y esta afluencia de capitales al campo de la industria favorecida durará hasta que arroje las ganancias normales; o más exactamente, hasta que el precio de sus productos descienda, empujado por la superproducción, por debajo del coste de producción.

Y viceversa. Si el precio de una mercancía desciende por debajo de su coste de producción, los capitales se retraerán de la producción de esta mercancía. Exceptuando el caso en que una rama industrial no corresponda ya a la época, y, por tanto, tenga que desaparecer, esta huida de los capitales irá reduciendo la producción de aquella mercancía, es decir, su oferta, hasta que corresponda a la demanda, y, por tanto, hasta que su precio vuelva a levantarse al nivel de su coste de producción, o, mejor dicho, hasta que la oferta sea inferior a la demanda; es decir, hasta que su precio rebase nuevamente su coste de producción, *pues el precio corriente de una mercancía es siempre inferior o superior a su coste de producción*.

Vemos que los capitales huyen o afluyen constantemente del campo de una industria al de otra. Los precios altos determinan una afluencia excesiva, y los precios bajos, una huida exagerada.

Podríamos demostrar también, desde otro punto de vista, cómo el coste de producción determina, no sólo la oferta, sino también la demanda. Pero esto nos desviaría demasiado de nuestro objetivo.

Acabamos de ver cómo las oscilaciones de la oferta y la demanda vuelven a reducir siempre el precio de una mercancía a su coste de producción. *Es cierto que el precio real de una mercancía es siempre superior o inferior al coste de producción, pero el alza y la baja se compensan mutuamente*, de tal modo que, dentro de un determinado período de tiempo, englobando en el cálculo el flujo y el reflujo de la industria, puede afirmarse que las mercancías se cambian unas por otras con arreglo a su coste de producción, y su precio se determina, consiguientemente, por aquél.

Esta determinación del precio por el coste de producción no debe entenderse en el sentido en que la entienden los economistas. Los economistas dicen que el *precio medio* de las mercancías equivale al coste de producción; que esto es la *ley*. Ellos consideran como obra del azar el movimiento anárquico en que el alza se nivela con la baja y ésta con el alza. Con el mismo derecho podría considerarse, como lo hacen en efecto otros economistas, que estas oscilaciones son la ley, y la determinación del precio por el coste de producción, fruto del azar. En realidad, si se las examina de cerca. se ve que estas oscilaciones acarrean las más espantosas desolaciones y son como terremotos que hacen estremecerse los fundamentos de la sociedad burguesa. son las únicas que en su curso determinan el precio por el coste de producción. El movimiento conjunto de este desorden es su orden. En el transcurso de esta anarquía industrial, en este movimiento cíclico, la concurrencia se encarga de compensar, como si dijésemos, una extravagancia con otra.

Vemos, pues, que el precio de una mercancía se determina por su coste de

producción, de modo que las épocas en que el precio de esta mercancía rebasa el coste de producción se compensan con aquellas en que queda por debajo de este coste de producción, y viceversa. Claro está que esta norma no rige para un producto industrial concreto, sino solamente para la rama industrial entera. No rige tampoco, por tanto, para un solo industrial, sino únicamente para la clase entera de los industriales.

La determinación del precio por el coste de producción equivale a la determinación del precio por el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía, pues el coste de producción está formado:

1) por las materias primas y el desgaste de los instrumentos, es decir, por productos industriales cuya fabricación ha costado una determinada cantidad de jornadas de trabajo y que representan, por tanto, una determinada cantidad de tiempo de trabajo. y

2) por el trabajo directo; cuya medida es también el tiempo.

Las mismas leyes generales que regulan el precio de las mercancías en general regulan también, naturalmente, el *salario*, el *precio del trabajo*.

La remuneración del trabajo subirá o bajará según la relación entre la demanda y la oferta, según el cariz que presente la competencia entre los compradores de la fuerza de trabajo, los capitalistas, y los vendedores de la fuerza de trabajo, los obreros. A las oscilaciones de los precios de las mercancías en general les corresponden las oscilaciones del salario. *Pero, dentro de estas oscilaciones, el precio del trabajo se hallará determinado por el coste de producción, por el tiempo de trabajo necesario para producir esta mercancía, que es la fuerza de trabajo*.

Ahora bien, ¿cuál es el coste de producción de la fuerza de trabajo?

Es lo que cuesta sostener al obrero como tal obrero y educarlo para este oficio.

Por tanto, cuanto menos tiempo de aprendizaje exija un trabajo, menor será el coste de producción del obrero, más bajo el precio de su trabajo, su salario. En las ramas industriales que no exigen apenas tiempo de aprendizaje, bastando con la mera existencia corpórea del obrero, el coste de producción de éste se reduce casi exclusivamente a las mercancías necesarias para que aquél pueda vivir en condiciones de trabajar. Por tanto, aquí el *precio de su trabajo* estará determinado por el *precio de los medios de vida indispensables*.

Pero hay que tener presente, además, otra circunstancia.

El fabricante, al calcular su coste de producción, y con arreglo a él el precio de los productos, incluye en el cálculo el desgaste de los instrumentos de trabajo. Si una máquina le cuesta, por ejemplo, mil marcos y se desgasta totalmente en diez años, agregará cien marcos cada año al precio de las mercancías fabricadas, para, al cabo de los diez años, poder sustituir la máquina ya agotada, por otra nueva. Del mismo modo hay que incluir en el coste de producción de la fuerza de trabajo simple el coste de procreación que permite a la clase obrera estar en condiciones de multiplicarse y de reponer los obreros agotados por otros nuevos. El desgaste del obrero entra, por tanto, en los cálculos, ni más ni menos que el

desgaste de las máquinas.

Por tanto, el coste de producción de la fuerza de trabajo simple se cifra siempre en los *gastos de existencia y reproducción del obrero*. El precio de este coste de existencia y reproducción es el que forma el salario. El salario así determinado es lo que se llama el *salario mínimo*. Al igual que la determinación del precio de las mercancías en general por el coste de producción, este salario mínimo no rige para el *individuo*, sino para la *especie*. Hay obreros, millones de obreros, que no ganan lo necesario para poder vivir y procrear; *pero el salario de la clase obrera en conjunto* se nivela, dentro de sus oscilaciones, sobre la base de este mínimo.

Ahora, después de haber puesto en claro las leyes generales que regulan el salario, al igual que el precio de cualquier otra mercancía, ya podemos entrar de un modo más concreto en nuestro tema.

El capital está formado por materias primas, instrumentos de trabajo y medios de vida de todo género que se emplean para producir nuevas materias primas, nuevos instrumentos de trabajo y nuevos medios de vida. Todas estas partes integrantes del capital son hijas del trabajo, productos del trabajo, *trabajo acumulado*. El trabajo acumulado que sirve de medio de nueva producción es el capital.

Así dicen los economistas.

¿Qué es un esclavo negro? Un hombre de la raza negra. Una explicación vale tanto como la otra.

Un negro es un negro. Sólo en determinadas condiciones se convierte en esclavo. Una máquina de hilar algodón es una máquina para hilar algodón. Sólo en determinadas condiciones se convierte en *capital*. Arrancada a estas condiciones, no tiene nada de capital, del mismo modo que el oro no es de por *sí dinero*, ni el azúcar el precio del azúcar.

En la producción, los hombres no actúan solamente sobre la naturaleza, sino que actúan también los unos sobre los otros. No pueden producir sin asociarse de un cierto modo, para actuar en común y establecer un intercambio de actividades. Para producir los hombres contraen determinados vínculos y relaciones, y a través de estos vínculos y relaciones sociales, y sólo a través de ellos, es cómo se relacionan con la naturaleza y cómo se efectúa la producción.

Estas relaciones sociales que contraen los productores entre sí, las condiciones en que intercambian sus actividades y toman parte en el proceso conJunto de la producción variarán, naturalmente según el carácter de los medios de producción. Con la invención de un nuevo instrumento de guerra, el arma de fuego, hubo de cambiar forzosamente toda la organización interna de los ejércitos. cambiaron las relaciones dentro de las cuales formaban los individuos un ejército y podían actuar como tal, y cambió también la relación entre los distintos ejércitos.

Las relaciones sociales en las que los individuos producen, *las relaciones sociales de producción, cambian, por tanto, se transforman, al cambiar y desarrollarse los medios materiales de producción, las fuerzas productivas*. *Las relaciones de producción forman en*

conjunto lo que se llaman las relaciones sociales, la sociedad, y concretamente, una sociedad con un determinado grado de desarrollo histórico, una sociedad de carácter peculiar y distintivo. La sociedad *antigua*, la sociedad *feudal*, la sociedad *burguesa*, son otros tantos conjuntos de relaciones de producción, cada uno de los cuales representa, a la vez, un grado especial de desarrollo en la historia de la humanidad.

También el *capital* es una relación social de producción. *Es una relación burguesa de producción*, una relación de producción de la sociedad burguesa. Los medios de vida, los instrumentos de trabajo, las materias primas que componen el capital, ¿no han sido producidos y acumulados bajo condiciones sociales dadas, en determinadas relaciones sociales? ¿No se emplean para un nuevo proceso de producción bajo condiciones sociales dadas, en determinadas relaciones sociales? ¿Y no es precisamente este carácter social determinado el que convierte *en capital* los productos destinados a la nueva producción?

El capital no se compone solamente de medios de vida, instrumentos de trabajo y materias primas, no se compone solamente de productos materiales; se compone igualmente de *valores de cambio*. Todos los productos que lo integran son *mercancías*. El capital no es, pues, solamente una suma de productos materiales; es una suma de mercancías, de valores de cambio, de *magnitudes sociales*.

El capital sigue siendo el mismo, aunque sustituyamos la lana por algodón, el trigo por arroz, los ferrocarriles por vapores, a condición de que el algodón, el arroz y los vapores —el cuerpo del capital— tengan el mismo valor de cambio, el mismo precio que la lana, el trigo y los ferrocarriles en que antes se encarnaba. El cuerpo del capital es susceptible de cambiar constantemente, sin que por eso sufra el capital la menor alteración.

Pero, si todo capital es una suma de mercancías, es decir, de valores de cambio, no toda suma de mercancías, de valores de cambio, es capital.

Toda suma de valores de cambio es un valor de cambio. Todo valor de cambio concreto es una suma de valores de cambio. Por ejemplo, una casa que vale mil marcos es un valor de cambio de mil marcos. Una hoja de papel que valga un pfennig, es una suma de valores de cambio de fennig.

Los productos susceptibles de ser cambiados por otros productos son *mercancías*. La proporción concreta en que pueden cambiarse constituye su *valor de cambio*, o, si se expresa en dinero, su *precio*. La cantidad de estos productos no altera para nada su destino de mercancías, de ser un valor de cambio o de tener un determinado precio. Sea grande o pequeño, un árbol es siempre un árbol. Por el hecho de cambiar hierro por otros productos en medias onzas o en quintales, ¿cambia su carácter de mercancía, de valor de cambio? Lo único que hace el volumen es dar a una mercancía mayor o menor valor, un precio más alto o más bajo.

Ahora bien, ¿cómo se convierte en capital una suma de mercancías, de valores de cambio?

Por el hecho de que, en cuanto *fuerza* social independiente, es decir, en cuanto fuerza en poder de *una parte de la sociedad*, se conserva y aumenta por medio del *intercambio con la fuerza de trabajo inmediata, viva*. La existencia de una clase que no posee nada más que

su capacidad de trabajo es una premisa necesaria para que exista el capital.

Sólo el dominio del trabajo acumulado, pretérito, materializado sobre el trabajo inmediato, vivo, convierte el trabajo acumulado en capital.

El capital no consiste en que el trabajo acumulado sirva al trabajo vivo como medio para nueva producción. Consiste en que el trabajo vivo sirva al trabajo acumulado como medio para conservar y aumentar su valor de cambio.

¿Qué acontece en el intercambio entre el capitalista y el obrero asalariado?

El obrero obtiene a cambio de su fuerza de trabajo medios de vida, pero, a cambio de estos medios de vida de su propiedad, el capitalista adquiere trabajo, la actividad productiva del obrero, la fuerza creadora con la cual el obrero no sólo repone lo que consume, sino que *da al trabajo acumulado un mayor valor del que antes poseía*. El obrero recibe del capitalista una parte de los medios de vida existentes. ¿Para qué le sirven estos medios de vida? Para su consumo inmediato. Pero, al consumir los medios de vida de que dispongo, los pierdo irreparablemente, a no ser que emplee el tiempo durante el cual me mantienen estos medios de vida en producir otros, en crear con mi trabajo, mientras los consumo, en vez de los valores destruidos al consumirlos, otros nuevos. Pero esta noble fuerza reproductiva del trabajo es precisamente la que el obrero cede al capital, a cambio de los medios de vida que éste le entrega. Al cederla, se queda, pues, sin ella.

Pongamos un ejemplo. Un granjero abona a su jornalero cinco silbergroschen por día. Por los cinco silbergroschen el jornalero trabaja la tierra del granjero durante un día entero, asegurándole con su trabajo un ingreso de diez silbergroschen. El granjero no sólo recobra los valores que cede al jornalero, sino que los duplica. Por tanto, invierte, consume de un modo fecundo, productivo. los cinco silbergroschen que paga al jornalero. Por estos cinco silbergroschen compra precisamente el trabajo y la fuerza del jornalero, que crean productos del campo por el doble de valor y convierten los cinco silbergroschen en diez. En cambio, el jornalero obtiene en vez de su fuerza productiva, cuyos frutos ha cedido al granjero, cinco silbergroschen, que cambia por medios de vida, los cuales se han consumido de dos modos: *reproductivamente* para el capital, puesto que éste los cambia por una fuerza de trabajo [*] que produce diez silbergroschen; *improductivamente* para el obrero, pues los cambia por medios de vida que desaparecen para siempre y cuyo valor sólo puede recobrar repitiendo el cambio anterior con el granjero. *Por consiguiente, el capital presupone el trabajo asalariado, y éste, el capital*. *Ambos se condicionan y se engendran recíprocamente*.

Un obrero de una fábrica algodonera ¿produce solamente tejidos de algodón? No, produce capital. Produce valores que sirven de nuevo para mandar sobre su trabajo y crear, por medio de éste, nuevos valores.

El capital sólo puede aumentar cambiándose por fuerza de trabajo, engendrando el trabajo asalariado. Y la fuerza de trabajo del obrero asalariado sólo puede cambiarse por capital acrecentándolo, fortaleciendo la potencia de que es esclava. *El aumento del capital es, por tanto, aumento del proletariado, es decir, de la clase obrera*.

El interés del capitalista y del obrero es, por consiguiente, *el mismo*, afirman los burgueses y sus economistas. En efecto, el obrero perece si el capital no le da empleo. El

capital perece si no explota la fuerza de trabajo, y, para explotarla, tiene que comprarla. Cuanto más velozmente crece el capital destinado a la producción, el capital productivo, y, por consiguiente, cuanto más próspera es la industria, cuanto más se enriquece la burguesía, cuanto mejor marchan los negocios, más obreros necesita el capitalista y más caro se vende el obrero.

Por consiguiente, la condición imprescindible para que la situación del obrero sea tolerable es que *crezca con la mayor rapidez posible el capital productivo*.

Pero, ¿qué significa el crecimiento del capital productivo? Significa el crecimiento del poder del trabajo acumulado sobre el trabajo vivo. El aumento de la dominación de la burguesía sobre la clase obrera. Cuando el trabajo asalariado produce la riqueza extraña que le domina, la potencia enemiga suya, el capital, refluyen a él, emanados de éste, medios de trabajo, es decir, medios de vida, a condición de que se convierta de nuevo en parte integrante del capital, en palanca que le haga crecer de nuevo con ritmo acelerado

Decir que los intereses del capital y los intereses de los obreros son los mismos, equivale simplemente a decir que el capital y el trabajo asalariado son dos aspectos de una misma relación. El uno se halla condicionado por el otro, como el usurero por el derrochador, y viceversa.

Mientras el obrero asalariado es obrero asalariado, su suerte depende del capital. He ahí la tan cacareada comunidad de intereses entre el obrero y el capitalista.

Al crecer el capital, crece la masa del trabajo asalariado, crece el número de obreros asalariados; en una palabra, la dominación del capital se extiende a una masa mayor de individuos. Y, suponiendo el caso más favorable: al crecer el capital productivo, crece la demanda de trabajo y crece también, por tanto, el precio del trabajo, el salario.

Sea grande o pequeña una casa, mientras las que la rodean son también pequeñas cumple todas las exigencias sociales de una vivienda, pero, si junto a una casa pequeña surge un palacio, la que hasta entonces era casa se encoge hasta quedar convertida en una choza. La casa pequeña indica ahora que su morador no tiene exigencias, o las tiene muy reducidas; y, por mucho que, en el transcurso de la civilización, su casa gane en altura, si el palacio vecino sigue creciendo en la misma o incluso en mayor proporción, el habitante de la casa relativamente pequeña se irá sintiendo cada vez más desazonado, más descontento, más agobiado entre sus cuatro paredes.

Un aumento sensible del salario presupone un crecimiento veloz del capital productivo. A su vez, este veloz crecimiento del capital productivo provoca un desarrollo no menos veloz de riquezas, de lujo, de necesidades y goces sociales. Por tanto, aunque los goces del obrero hayan aumentado, la satisfacción social que producen es ahora menor, comparada con los goces mayores del capitalista, inasequibles para el obrero, y con el nivel de desarrollo de la sociedad en general. Nuestras necesidades y nuestros goces tienen su fuente en la sociedad y los medimos, consiguientemente, por ella, y no por los objetos con que los satisfacemos. Y como tienen carácter social, son siempre relativos.

El salario no se determina solamente, en general, por la cantidad de mercancías que

pueden obtenerse a cambio de él. Encierra diferentes relaciones.

Lo que el obrero percibe, en primer término, por su fuerza de trabajo, es una determinada cantidad de dinero. ¿Acaso el salario se halla determinado exclusivamente por este precio en dinero?

En el siglo XVI, a consecuencia del descubrimiento en América de minas más ricas y más fáciles de explotar, aumentó el volumen de oro y plata que circulaba en Europa. El valor del oro y la plata bajó, por tanto, en relación con las demás mercancías. Los obreros seguían cobrando por su fuerza de trabajo la misma cantidad de plata acuñada. El precio en dinero de su trabajo seguía siendo el mismo, y, sin embargo, su salario había disminuido, pues a cambio de esta cantidad de plata, obtenían ahora una cantidad menor de otras mercancías. Fue ésta una de las circunstancias que fomentaron el incremento del capital y, el auge de la burguesía en el siglo XVI.

Tomemos otro caso. En el invierno de 1847, a consecuencia de una mala cosecha, subieron considerablemente los precios de los artículos de primera necesidad: el trigo, la carne, la mantequilla, el queso, etc. Suponiendo que los obreros hubiesen seguido cobrando por su fuerza de trabajo la misma cantidad de dinero que antes, ¿no habrían disminuido sus salarios? Indudablemente. A cambio de la misma cantidad de dinero obtenían menos pan, menos carne, etc. Sus salarios bajaron, no porque hubiese disminuido el valor de la plata, sino porque aumentó el valor de los víveres.

Finalmente, supongamos que la expresión monetaria del precio del trabajo siga siendo el mismo, mientras que todas las mercancías agrícolas y manufacturadas bajan de precio, merced a la aplicación de nueva maquinaria, a la estación más favorable, etc. Ahora, por el mismo dinero los obreros podrán comprar más mercancías de todas clases. Su salario, por tanto, habrá aumentado, precisamente por no haberse alterado su valor en dinero.

Como vemos, la expresión monetaria del precio del trabajo, el salario nominal, no coincide con el salario real, es decir, con la cantidad de mercancías que se obtienen realmente a cambio del salario. Por consiguiente, cuando hablamos del alza o de la baja del salario. no debemos fijarnos solamente en la expresión monetaria del precio del trabajo, en el salario nominal.

Pero, ni el salario nominal, es decir, la suma de dinero por la que el obrero se vende al capitalista, ni el salario real, o sea, la cantidad de mercancías que puede comprar con este dinero, agotan las relaciones que encierra el salario.

El salario se halla determinado, además y sobre todo, por su relación con la ganancia, con el beneficio obtenido por el capitalista: es un salario relativo, proporcional.

El salario real expresa el precio del trabajo en relación con el precio de las demás mercancías; el salario relativo acusa, por el contrario, la parte del nuevo valor creado por el trabajo, que percibe el trabajo directo, en proporción a la parte del valor que se incorpora al trabajo acumulado, es decir, al capital.

Decíamos más arriba, en la pág. 14: «El salario no es la parte del obrero en la mercancía por él producida. El salario es la parte de la mercancía ya existente, con la que el

capitalista compra una determinada cantidad de fuerza de trabajo productiva. Pero el capitalista tiene que reponer nuevamente este salario, incluyéndolo en el precio por el que vende el producto creado por el obrero; y tiene que reponerlo de tal modo, que, después de cubrir el coste de producción desembolsado, le quede además, por regla general, un remanente, una ganancia. El precio de venta de la mercancía producida por el obrero se divide para el capitalista en tres partes: la *primera*, para reponer el precio desembolsado en comprar materias primas, así como para reponer el desgaste de las herramientas, máquinas y otros instrumentos de trabajo adelantados por él; la *segunda*, para reponer los salarios por él adelantados, y la *tercera*, el remanente que queda después de saldar las dos partes anteriores, la ganancia del capitalista. Mientras que la primera parte se limita a reponer *valores que ya existían*, es evidente que tanto la suma destinada a reembolsar los salarios abonados como el remanente que forma la ganancia del capitalista salen en su totalidad *del nuevo valor creado por el trabajo del obrero* y añadido a las materias primas. En *este sentido*, podemos considerar tanto el salario como la ganancia, para compararlos entre sí, como partes del producto del obrero.

Puede ocurrir que el salario real continúe siendo el mismo e incluso que aumente, y, no obstante, disminuya el salario relativo. Supongamos, por ejemplo, que el precio de todos los medios de vida baja en dos terceras partes, mientras que el salario diario sólo disminuye en un tercio, de tres marcos a dos, v. gr. Aunque el obrero, con estos dos marcos, podrá comprar una cantidad mayor de mercancías que antes con tres, su salario habrá disminuido, en relación con la ganancia obtenida por el capitalista. La ganancia del capitalista (por ejemplo, del fabricante) ha aumentado en un marco; es decir, que ahora el obrero, por una cantidad menor de valores de cambio, que el capitalista le entrega, tiene que producir una cantidad mayor de estos mismos valores. La parte obtenida por el capital aumenta en comparación con la del trabajo. La distribución de la riqueza social entre el capital y el trabajo es ahora todavía más desigual que antes. El capitalista manda con el mismo capital sobre una cantidad mayor de trabajo. El poder de la clase de los capitalistas sobre la clase obrera ha crecido, la situación social del obrero ha empeorado, ha descendido un grado más en comparación con la del capitalista .

¿Cuál es la ley general que rige el alza y la baja del salario y la ganancia, en sus relaciones mutuas?

Se hallan en razón inversa. La parte de que se apropia el capital, la ganancia, aumenta en la misma proporción en que disminuye la parte que le toca al trabajo, el salario, y viceversa. La ganancia aumenta en la medida en que disminuye el salario y disminuye en la medida en que éste aumenta.

Se objetará acaso que el capital puede obtener ganancia cambiando ventajosamente sus productos con otros capitalistas, cuando aumenta la demanda de su mercancía, sea mediante la apertura de nuevos mercados, sea al aumentar momentáneamente las necesidades en los mercados antiguos. etc.; que, por tanto. las ganancias de un capitalista pueden aumentar a costa de otros capitalistas, independientemente del alza o baja del salario, del valor de cambio de la fuerza de trabajo; que las ganancias del capitalista pueden aumentar también mediante el perfeccionamiento de los instrumentos de trabajo, la nueva aplicación de las fuerzas naturales, etc.

En primer lugar, se reconocerá que el resultado sigue siendo el mismo, aunque se alcance por un camino inverso. Es cierto que la ganancia no habrá aumentado porque haya disminuido el salario. pero el salario habrá disminuido por haber aumentado la ganancia. Con la misma cantidad de trabajo ajeno, el capitalista compra ahora una suma mayor de valores de cambio, sin que por ello pague el trabajo más caro; es decir, que el trabajo resulta peor remunerado, en relación con los ingresos netos que arroja para el capitalista.

Además, recordamos que, pese a las oscilaciones de los precios de las mercancías, el precio medio de cada mercancía, la proporción en que se cambia por otras mercancías, se determina por su *coste de producción*. Por tanto, los lucros conseguidos por unos capitalistas a costa de otros dentro de la clase capitalista se nivelan necesariamente entre sí. El perfeccionamiento de la maquinaria, la nueva aplicación de las fuerzas naturales al servicio de la producción, permiten crear en un tiempo de trabajo dado y con la misma cantidad de trabajo y capital una masa mayor de productos, pero no, ni mucho menos, una masa mayor de valores de cambio. Si la aplicación de la máquina de hilar me permite fabricar en una hora el doble de hilado que antes de su invención, por ejemplo, cien libras en vez de cincuenta, a cambio de estas cien libras de hilado no obtendré a la larga más mercancías que antes a cambio de las cincuenta, porque el coste de producción se ha reducido a la mitad o porque, ahora, con el mismo coste puedo fabricar el doble del producto.

Finalmente, cualquiera que sea la proporción en que la clase capitalista, la burguesía, bien la de un solo país o la del mercado mundial entero, se reparta los ingresos netos de la producción, la suma global de estos ingresos netos no será nunca otra cosa que la suma en que el trabajo vivo incrementa en bloque el trabajo acumulado. Por tanto, esta suma global crece en la proporción en que el trabajo incrementa el capital; es decir, en la proporción en que crece la ganancia, en comparación con el salario.

Vemos, pues, que, aunque nos circunscribimos *a las relaciones entre el capital y el trabajo asalariado, los intereses del trabajo asalariado y los del capital son diametralmente opuestos*.

Un aumento rápido del capital equivale a un rápido aumento de la ganancia. La ganancia sólo puede crecer rápidamente si el precio del trabajo, el salario relativo, disminuye con la misma rapidez. El salario relativo puede disminuir aunque aumente el salario real simultáneamente con el salario nominal, con la expresión monetaria del valor del trabajo, siempre que éstos no suban en la misma proporción que la ganancia. Si, por ejemplo, en una época de buenos negocios, el salario aumenta en un cinco por ciento y la ganancia en un treinta por ciento, el salario relativo, proporcional, no habrá *aumentado*, sino *disminuido*.

Por tanto, si, con el rápido incremento del capital, aumentan los ingresos del obrero, al mismo tiempo se ahonda el abismo social que separa al obrero del capitalista, y crece, a la par, el poder del capital sobre el trabajo, la dependencia de éste con respecto al capital.

Decir que el obrero está interesado en el rápido incremento del capital, sólo significa que cuanto más aprisa incrementa el obrero la riqueza ajena, más sabrosas migajas le caen para él, más obreros pueden encontrar empleo y ser echados al mundo, más puede crecer la masa de los esclavos sujetos al capital.

Hemos visto, pues:

Que, incluso la *situación más favorable* para la clase obrera, el *incremento más rápido posible del capital*, por mucho que mejore la vida material del obrero, no suprime el antagonismo entre sus intereses y los intereses del burgués, los intereses del capitalista. *Ganancia y salario* seguirán hallándose, exactamente lo mismo que antes, *en razón inversa*.

Que si el capital crece rápidamente, pueden aumentar también los salarios, pero que aumentarán con rapidez incomparablemente mayor las ganancias del capitalista. La situación material del obrero habrá mejorado, pero a costa de su situación social. El abismo social que le separa del capitalista se habrá ahondado.

Y, finalmente:

Que el decir que la condición más favorable para el trabajo asalariado es el incremento más rápido posible del capital productivo, sólo significa que cuanto más rápidamente la clase obrera aumenta y acrecienta el poder enemigo, la riqueza ajena que la domina, tanto mejores serán las condiciones en que podrá seguir laborando por el incremento de la riqueza burguesa, por el acrecentamiento del poder del capital, contenta con forjar ella misma las cadenas de oro con las que le arrastra a remolque la burguesía.

El incremento del capital productivo y el aumento del salario, ¿son realmente dos cosas tan inseparablemente enlazadas como afirman los economistas burgueses? No debemos creerles simplemente de palabra. No debemos siquiera creerles que cuanto más engorde el capital, mejor cebado estará el esclavo. La burguesía es demasiado instruida. demasiado calculadora, para compartir los prejuicios del señor feudal, que alardeaba con el brillo de sus servidores. Las condiciones de existencia de la burguesía la obligan a ser calculadora.

Deberemos, pues, investigar más de cerca lo siguiente: *¿Cómo influye el crecimiento del capital productivo sobre el salario?*

Si crece el capital productivo de la sociedad burguesa en bloque, se produce una acumulación *más multilateral* de trabajo. Crece el número y el volumen de capitales. *El aumento* del número de capitales hace aumentar la *concurrencia entre los capitalistas*. *El mayor volumen de los capitales permite lanzar al campo de batalla industrial ejércitos obreros más potentes, con armas de guerra más gigantescas*.

Sólo vendiendo más barato pueden unos capitalistas desalojar a otros y conquistar sus capitales. Para poder vender más barato sin arruinarse, tienen que producir mas barato; es decir, aumentar todo lo posible la fuerza productiva del trabajo. Y lo que sobre todo aumenta esta fuerza productiva es *una mayor división del trabajo*, la aplicación en mayor escala y el constante perfeccionamiento de la *maquinaria*. Cuanto mayor es el ejército de obreros entre los que se divide el trabajo, cuanto más gigantesca es la escala en que se aplica la maquinaria, más disminuye relativamente el coste de producción, más fecundo se hace el trabajo. De aquí que entre los capitalistas se desarrolle una rivalidad en todos los aspectos para incrementar la división del trabajo y la maquinaria y explotarlos en la mayor escala posible.

Si un capitalista, mediante una mayor división del trabajo, empleando y perfeccionando nuevas máquinas, explotando de un modo más provechoso y más extenso las fuerzas naturales. encuentra los medios para fabricar, con la misma cantidad de trabajo o de trabajo acumulado, una suma mayor de productos, de mercancías, que sus competidores; si, por ejemplo, en el mismo tiempo de trabajo en que sus competidores tejen media vara de lienzo. él produce una vara entera, ¿cómo procederá este capitalista?

Podría seguir vendiendo la media vara de lienzo al mismo precio a que venía cotizándose anteriormente en el mercado, pero esto no sería el medio más adecuado para desalojar a sus adversarios de la liza y extender sus propias ventas. Sin embargo, en la misma medida en que se dilata su producción, se dilata para él la necesidad de mercado. Los medios de producción, más potentes y más costosos que ha puesto en pie, le *permiten* vender su mercancía mas barata, pero al mismo tiempo *le obligan a vender más mercancías*, a conquistar para éstas un mercado incomparablemente *mayor*; por tanto, nuestro capitalista venderá la media vara de lienzo más barata que sus competidores.

Pero, el capitalista no venderá una vara entera de lienzo por el mismo precio a que sus competidores venden la media vara, aunque a él la producción de una vara no le cueste más que a los otros la media. Si lo hiciese así, no obtendría ninguna ganancia extraordinaria; sólo recobraría por el trueque el coste de producción. Por tanto, aunque obtuviese ingresos mayores, éstos provendrían de haber puesto en movimiento un capital mayor, pero no de haber logrado que su capital aumentase más que los otros. Además, el fin que persigue, lo alcanza fijando el precio de su mercancía tan sólo unos puntos más bajo que sus competidores. *Bajando el precio*, los desaloja y les arrebata por lo menos una parte del mercado. Y, finalmente, recordamos que el precio corriente es siempre *superior o inferior al coste de producción*, según que la venta de una mercancía coincida con la temporada favorable o desfavorable de una rama industrial. Los puntos que el capitalista, que aplica nuevos y más fecundos medios de producción, puede añadir a su coste real de producción, al fijar el precio de su mercancía, dependerán de que el precio de una vara de lienzo en el mercado sea superior o inferior a su anterior coste habitual de producción.

Pero el *privilegio* de nuestro capitalista no es de larga duración; otros capitalistas, en competencia con él, pasan a emplear las mismas máquinas, la misma división del trabajo y en una escala igual o mayor, hasta que esta innovación acaba por generalizarse tanto, que el precio del lienzo queda *por debajo, no ya del antiguo*, sino incluso de *su nuevo coste de producción*.

Los capitalistas vuelven a encontrarse, pues, unos frente a otros, en la misma situación en que se encontraban *antes* de emplear los nuevos medios de producción; y si, con estos medios, podían suministrar por el mismo precio el doble de producto que antes, *ahora* se ven obligados a entregar el doble de producto por *menos* del precio antiguo. Y comienza la misma historia, sobre la base de este nuevo coste de producción. Más división del trabajo, más maquinaria en una escala mayor. Y la competencia vuelve a reaccionar, exactamente igual que antes, contra este resultado.

Vemos, pues, cómo se subvierten, se revolucionan incesantemente el modo de producción y los medios de producción, *cómo la división del trabajo acarrea necesariamente otra división mayor del trabajo, la aplicación de la maquinaria, otra*

aplicación mayor de la maquinaria, la producción en gran escala, una producción en otra escala mayor.

Tal es la ley que saca constantemente de su viejo cauce a la producción burguesa y obliga al capital a tener constantemente en tensión las fuerzas productivas del trabajo, *por* haberlas puesto antes en tensión; la ley que no le deja punto de sosiego y le susurra incesantemente al oído: ¡Adelante! ¡Adelante!

Esta ley no es sino la que, dentro de las oscilaciones de los períodos comerciales, *nivela* necesariamente el precio de una mercancía *con su coste de producción*.

Por potentes que sean los medios de producción que un capitalista arroja a la liza, la concurrencia se encargará de generalizar el empleo de estos medios de producción, y, a partir del momento en que se hayan generalizado, el único fruto de la mayor fecundidad de su capital es que ahora tendrá que dar *por el mismo precio* diez, veinte, cien veces más producto que antes. Pero como, para compensar con la cantidad mayor del producto vendido el precio más bajo de venta, tendrá que vender acaso mil veces más, porque ahora necesita una venta en masa, no sólo para ganar más, sino para reponer el coste de producción, ya que los propios instrumentos de producción van siendo, como hemos visto, cada vez más caros, y como esta venta en masa no es una cuestión vital solamente para él, sino también para sus rivales, la vieja contienda se desencadena con *tanta mayor violencia cuanto más fecundos son los medios de producción ya inventados*. *Por tanto, la división del trabajo y la aplicación de maquinaria seguirán desarrollándose de nuevo, en una escala incomparablemente mayor*.

Cualquiera que sea la potencia de los medios de producción empleados, la competencia procura arrebatar al capital los frutos de oro de esta potencia, reduciendo el precio de las mercancías al coste de producción, y, por tanto, convirtiendo en una ley imperativa el que en la medida en que pueda producirse más barato, es decir, en que pueda producirse más con la misma cantidad de trabajo, haya que abaratar la producción, que suministrar cantidades cada vez mayores de productos por el mismo precio. Por donde el capitalista, como fruto de sus propios desvelos, sólo saldría ganando la obligación de rendir más en el mismo tiempo de trabajo; en una palabra, *condiciones más difíciles para el aumento del valor de su capital*. Por tanto, mientras que la concurrencia le persigue constantemente con su ley del coste de producción, y todas las armas que forja contra sus rivales se vuelven contra él mismo, el capitalista se esfuerza por burlar constantemente la competencia empleando sin descanso, en lugar de las antiguas, nuevas máquinas, que, aunque más costosas, producen más barato e implantando nuevas divisiones del trabajo en sustitución de las antiguas, sin esperar a que la competencia haga envejecer los nuevos medios.

Representémonos esta agitación febril proyectada al mismo tiempo sobre *todo el mercado mundial*, y nos formaremos una idea de cómo el incremento, la acumulación y concentración del capital trae consigo una división del trabajo, una aplicación de maquinaria nueva y un perfeccionamiento de la antigua en una carrera atropellada e ininterrumpida, en escala cada vez más gigantesca.

Ahora bien, *¿cómo influyen estos factores, inseparables del incremento del capital*

productivo, en la determinación del salario?

Una mayor *división del trabajo* permite a *un* obrero realizar el trabajo de cinco, diez o veinte; aumenta, por tanto, la competencia entre los obreros en cinco, diez o veinte veces. Los obreros no sólo compiten entre sí vendiéndose unos más barato que otros, sino que compiten también cuando *uno solo* realiza el trabajo de cinco, diez o veinte; y la *división del trabajo*, implantada y constantemente reforzada por el capital, obliga a los obreros a hacerse esta clase de competencia.

Además, en la medida en que aumenta la *división del trabajo*, *éste se simplifica*. La pericia especial del obrero no sirve ya de nada. Se le convierte en una fuerza productiva simple y monótona, que no necesita poner en juego ningún recurso físico ni espiritual. Su trabajo es ya un trabajo asequible a cualquiera. Esto hace que afluyan de todas partes competidores; y, además, recordamos que cuanto más sencillo y más fácil de aprender es un trabajo, cuanto menor coste de producción supone el asimilárselo, más disminuye el salario, ya que éste se halla determinado, como el precio de toda mercancía, por el coste de producción.

Por tanto, a medida que el trabajo va haciéndose más desagradable, más repelente, aumenta la competencia y disminuye el salario. El obrero se esfuerza por sacar a flote el volumen de su salario trabajando más; ya sea trabajando más horas al día o produciendo más en cada hora. Es decir, que, acuciado por la necesidad, acentúa todavía más los fatales efectos de la división del trabajo. El resultado es que, *cuanto más trabaja, menos jornal gana*; por la sencilla razón de que en la misma medida hace la competencia a sus compañeros, y convierte a éstos, por consiguiente, en otros tantos competidores suyos, que se ofrecen al patrono en condiciones tan malas como él; es decir, porque, en última instancia, *se hace la competencia a sí mismo, en cuanto miembro de la clase obrera*.

La maquinaria produce los mismos efectos en una escala mucho mayor, al sustituir los obreros diestros por obreros inexpertos, los hombres por mujeres, los adultos por niños, y porque, además, la maquinaria, dondequiera que se implante por primera vez, lanza al arroyo a masas enteras de obreros manuales, y, donde se la perfecciona, se la mejora o se la sustituye por máquinas más productivas, va desalojando a ;los obreros en pequeños pelotones. Más arriba, hemos descrito a grandes rasgos la guerra industrial de unos capitalistas con otros. *Esta guerra presenta la particularidad de que en ella las batallas no se ganan tanto enrolando a ejércitos obreros, como licenciándolos*. *Los generales, los capitalistas rivalizan a ver quién licencia más soldados industriales*.

Los economistas nos dicen, ciertamente, que los obreros a quienes la maquinaria hace innecesarios encuentran *nuevas* ramas en que trabajar.

No se atreven a afirmar directamente que los mismos obreros desalojados encuentran empleo en nuevas ramas de trabajo, pues los hechos hablan demasiado alto en contra de esta mentira. Sólo afirman, en realidad, que se abren nuevas posibilidades de trabajo para *otros sectores de la clase obrera*; por ejemplo, para aquella parte de la generación obrera juvenil que estaba ya preparada para ingresar en la rama industrial desaparecida. Es, naturalmente, un gran consuelo para los obreros eliminados. A los señores capitalistas no les faltarán carne y sangre fresca explotables y dejarán que los muertos entierren a sus muertos. Pero esto

servirá de consuelo más a los propios burgueses que a los obreros. Si la maquinaria destruyese íntegra la clase de los obreros asalariados, ¡que espantoso sería esto para el capital, que sin trabajo asalariado dejaría de ser capital!

Pero, supongamos que los obreros directamente desalojados del trabajo por la maquinaria y toda la parte de la nueva generación que aguarda la posibilidad de colocarse en la misma rama *encuentren nuevo empleo*. ¿Se cree que por este nuevo trabajo se les habría de pagar tanto como por el que perdieron? *Esto estaría en contradicción con todas las leyes de la economía*. Ya hemos visto cómo la industria moderna lleva siempre consigo la sustitución del trabajo complejo y superior por otro más simple y de orden inferior.

¿Cómo, pues, una masa de obreros expulsados por la maquinaria de una rama industrial va a encontrar refugio en otra, a no ser con *salarios más bajos, peores*?

Se ha querido aducir como una excepción a los obreros que trabajan directamente en la fabricación de maquinaria. Visto que la industria exige y consume más maquinaria, se nos dice, las máquinas tienen, necesariamente, que aumentar, y con ellas su fabricación, y, por tanto, los obreros empleados en la fabricación de la maquinaria; además, los obreros que trabajan en esta rama industrial son obreros expertos, incluso instruidos.

Desde el año 1840, esta afirmación, que ya antes sólo era exacta a medias, ha perdido toda apariencia de verdad, pues en la fabricación de maquinaria se emplean cada vez en mayor escala máquinas, ni más ni menos que para la fabricación de hilo de algodón, y los obreros que trabajan en las fábricas de maquinaria sólo pueden desempeñar el papel de máquinas extremadamente imperfectas, al lado de las complicadísimas que se utilizan.

Pero, ¡en vez del hombre adulto desalojado por la máquina, la fábrica da empleo tal vez a *tres* niños y a *una* mujer! ¿Y acaso el salario del hombre no tenía que bastar para sostener a los tres niños y a la mujer? ¿No tenía que bastar el salario mínimo para conservar y multiplicar el género? ¿Qué prueba, entonces, este favorito tópico burgués? Prueba únicamente que hoy, para pagar el sustento de *una* familia obrera, la industria consume cuatro vidas obreras por una que consumía antes.

Resumiendo: *cuanto más crece el capital productivo, mas se extiende la división del trabajo y la aplicación de maquinaria*. *Y cuanto más se extiende la división del trabajo y la aplicación de la maquinaria, más se acentúa la competencia entre los obreros y más se reduce su salario*.

Además, la clase obrera se recluta también entre *capas más altas de la sociedad*. Hacia ella va descendiendo una masa de pequeños industriales y pequeños rentistas, para quienes lo más urgente es ofrecer sus brazos junto a los brazos de los obreros. Y así, el bosque de brazos que se extienden y piden trabajo es cada vez más espeso, al paso que los brazos mismos que lo forman son cada vez más flacos.

De suyo se entiende que el pequeño industrial no puede hacer frente a esta lucha, una de cuyas primeras condiciones es producir en una escala cada vez mayor, es decir, ser precisamente un gran y no un pequeño industrial.

Que el interés del capital disminuye en la misma medida que aumentan la masa y el

número de capitales. en la que crece el capital, y que, por tanto, el pequeño rentista no puede seguir viviendo de su renta y tiene que lanzarse a la industria, ayudando de este modo a engrosar las filas de los pequeños industriales. y, con ello las de los candidatos a proletarios, es cosa que tampoco requiere más explicación.

Finalmente, a medida que los capitalistas se ven forzados, por el proceso que exponíamos más arriba, a explotar en una escala cada vez mayor los gigantescos medios de producción ya existentes, viéndose obligados para ello a poner en juego todos los resortes del crédito, aumenta la frecuencia de los terremotos industriales, en los que el mundo comercial sólo logra mantenerse a flote sacrificando a los dioses del averno una parte de la riqueza, de los productos y hasta de las fuerzas productivas; aumentan, en una palabra, las *crisis*. Estas se hacen más frecuentes y más violentas, ya por el solo hecho de que. a medida que crece la masa de producción y, por tanto, la necesidad de mercados más extensos, el mercado mundial va reduciéndose más y más, y quedan cada vez menos mercados nuevos que explotar, pues cada crisis anterior somete al comercio mundial un mercado no conquistado todavía o que el comercio sólo explotaba superficialmente. Pero el capital no *vive* sólo del trabajo. Este amo, a la par distinguido y bárbaro, arrastra consigo a la tumba los cadáveres de sus esclavos, hecatombes enteras de obreros que sucumben en las crisis. Vemos, pues, que, *si el capital crece rápidamente, crece con rapidez incomparablemente mayor todavía la competencia entre los obreros, es decir, disminuyen tanto más, relativamente, los medios de empleo y los medios de vida de la clase obrera; y, no obstante esto, el rápido incremento del capital es la condición más favorable para el trabajo asalariado*.

NOTAS

[1] Al publicar "Trabajo asalariado y capital", Marx se proponía describir en forma popular las relaciones económicas, base material de la lucha de clases de la sociedad capitalista. Quería pertrechar al proletariado con la arma teórica del conocimiento científico de la base en que descansan en la sociedad capitalista la dominación de clase de la burguesía y la esclavitud asalariada de los obreros. Al desarrollar los puntos de partida de su teoría de la plusvalía, Marx formula a grandes rasgos la tesis de la depauperación relativa y absoluta de la clase obrera bajo el capitalismo.-

[2] La "Neue Rheinische Zeitung. Organ der Demokratie (Nueva Gaceta del Rin. Organo de la Democracia) salía todos los días en Colonia desde el 1 de junio de 1848 hasta el 19 de mayo de 1849; la dirigía Marx, y en el consejo de redacción figuraba Engels.-

[3] La Asociación Obrera Alemana de Bruselas fue fundada por Marx y Engels a fines de agosto de 1847 con el fin de dar instrucción política a los obreros alemanes residentes en Bélgica y propagar entre ellos las ideas del comunismo científico. Bajo la dirección de Marx y Engels y sus compañeros de lucha, la Asociación se convirtió en un centro legal de agrupación de los proletarios revolucionarios alemanes en Bélgica. Los mejores elementos de la Asociación integraban la Organización de Bruselas de la Liga de los Comunistas. Las actividades de la Asociación Obrera Alemana de Bruselas se suspendieron poco después de la revolución de febrero de 1848 en Francia, debido a las detenciones y la expulsión de sus componentes por la policía belga.-

[4] Se alude a la intervención de las tropas del zar en Hungría, en 1849, con el fin de sofocar la revolución burguesa en este país y restaurar allí el poder de los Habsburgo austríacos.-

[5] Se trata de las insurrecciones de las masas populares en Alemania en mayo-julio de 1849 en defensa de la Constitución imperial (adoptada por la Asamblea Nacional de Francfort el 28 de marzo de 1849, pero rechazada por varios Estados alemanes). Tenían un carácter espontáneo y disperso y fueron aplastadas a mediados de julio de 1849.-

[6] Posteriormente, entre los manuscritos de Marx se descubrió un borrador de la conferencia final o de varias conferencias finales sobre el trabajo asalariado y el capital. Era

un manuscrito titulado "Salarios" y llevaba en la tapa las notas: «Bruselas, diciembre de 1847». Por su contenido, este manuscrito completa en parte la obra inacabada de Marx "Trabajo asalariado y capital". Sin embargo, las partes finales preparadas para la imprenta, de este trabajo, no se han encontrado entre los manuscritos de Marx.-

[7] Marx escribe en "El Capital": «Por Economía Política clásica entiendo toda la Economía Política que, comenzando por W. Petty, investiga la conexión interna de las relaciones burguesas de producción». Los principales representantes de la Economía Política clásica en Inglaterra eran Adam Smith y David Ricardo.-

[8] F. Engels escribe en su obra "Anti-Dühring" que «la Economía Política, en el sentido estricto de la palabra, aunque hubiese surgido a fines del siglo XVII en las cabezas de algunas personalidades geniales, tal como fue formulada en las obras de los fisiócratas y de Adam Smith es, en esencia, hija del siglo XVIII».-

[9] Engels se refiere a la celebración del 1º de Mayo en 1891. En algunos países (Inglaterra y Alemania), la fiesta del 1º de Mayo se celebraba el primer domingo posterior a esta fecha; en 1891 cayó en el día 3.-

[10] Alusión a la leyenda del complicado nudo con que Gordio, rey de Frigia, unió el yugo al timón de su carro; según la predicción de un oráculo, quien lo desanudase sería el soberano de Asia; Alejandro de Macedonia, después de varias tentativas infructuosas, lo cortó con su espada.-

[*] En este lugar el término «fuerza de trabajo» no fue introducido por Engels, sino que figura ya en el texto publicado por Marx en la «Neue Rheinische Zeitung» (N. de la Edit.)